



리테일의 고민

에이지스에서는 고객님의 안고 있는 소매업만의 고민을
해결하기 위한 서비스를 전개하고 있습니다.

일손 부족을 해결하고 싶다



이익을 확보하고 싶다



CS·ES를 향상하고 싶다.



LAWSON

 **FamilyMart**





 **SoftBank**



'인력 부족을 해결하고 싶은...'을 에이지스라면 해결할 수 있습니다



집중 보충 (상품 보충, 상품 출시)

필요시 파도가 있는 입고품을 모두 내놓고, 개점시 만반의 매장에서 고객을 맞이한다.



계절의 선반 교체·카테고리 리셋

"점포 맡기기로는 기일까지 재고 정리가 완료되지 않아 시즌 패스트 바이를 놓치는" 그런 바이어의 고민을 해결한다.



신점 준비, 리모델링, 폐점 작업

거래처나 본부 응원의 조정 불필요. 프로의 개장 팀이 영업을 쉬지 않고 매출을 확보하면서 개장한다.



라운드 메인テナンス

무인 디바이스 정지 요인의 약 80%는 약간의 불량인 원인. 부품 지침으로 순회 유지보수를 실행해 가동률을 높인다.



'이익을 확보하고 싶은...'을 에이지스라면 해결할 수 있습니다



점포 재고정리

정확한 단품 재고 데이터 수집



고정자산재도매

고정자산의 정확한 관리를 가능하게



결품, 판매가, SKU 스캔 체크

결품 상품의 데이터를 리포트



Planogram Assessment System

곤돌라 진단 시스템 (PAS)

곤돌라 진단 시스템(PAS) 소개



「CS·ES를 향상하고 싶은…」을 에이지스라면 해결할 수 있습니다.



미스터리 쇼핑

경험이 풍부한 전문 조사원이,接客 서비스나 점포의 컨디션을 객관적으로 조사. 자기 가게의 강점·약점을 발견해, 목표로 하는 모습과 현상의 갭을 파악한다.



응대 연수 컨설팅

다양한 업계에 정통한 컨설턴트가 최적의 솔루션을 제안. 조사 도입부터, 실시, 분석, 과제 해결까지의 PDCA를 돌리는 구조 만들기까지 관여한다.



고객 만족도 조사

종업원의 로열티를 올리는 것이 기업의 성장을 재촉해 CS를 올린다. 종업원 ES조사를 통해 현재화된 문제뿐만 아니라 잠재화된 문제점을 추출한다.



가격 카드 교환(ESL)

프라이스 카드·전자 선반 패의 철거나 교체